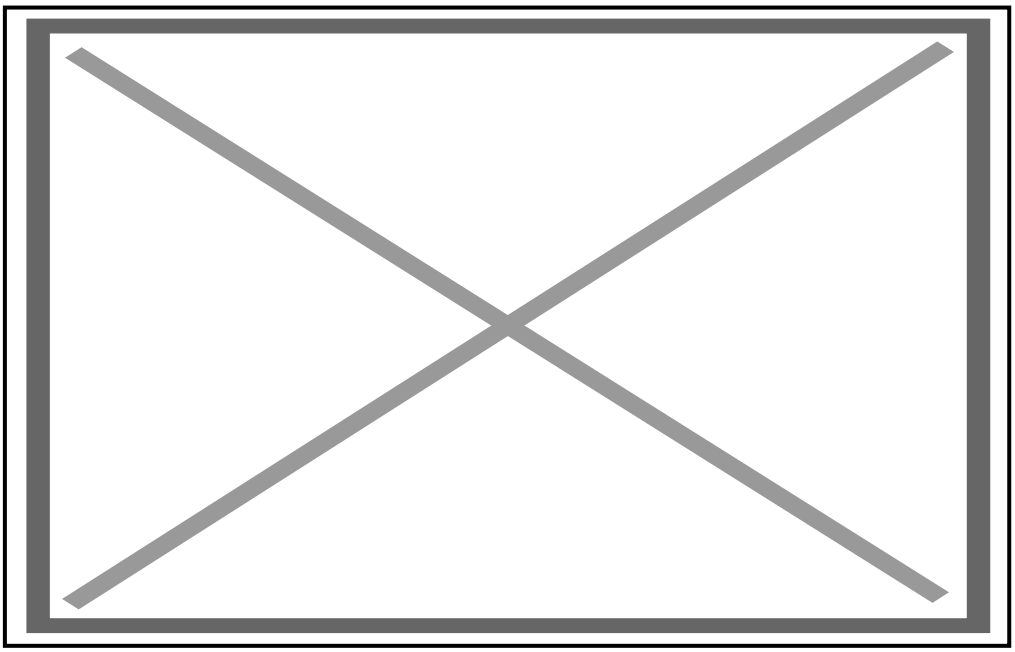
juillet 2022

DomPro

Accueil / BBI / Distribution / DomPro

Emergence du nouveau DomPro

Fort de 169 points de vente, DomPro a fait peau neuve en rejoignant Formusson Distribution. Communautés d'adhérents, enrichissement de l'offre, développement de l'omnicanalité, mise en place d'un outil logistique dédié… la feuille de route du Nouveau DomPro se déploie.



L'année 2019 est à la source du nouveau DomPro. A cette époque, des décisions stratégiques sont prises tant au sein du groupe Adeo, dont DomPro fait alors partie de la branche professionnelle, que du groupe Mirwault, qui en deviendra la nouvelle maison mère.

Du côté de Laval, Formusson Distribution fait ses premiers pas. Cette filiale a été créée par Mirwault dans le but de structurer son développement et d'approfondir son expertise sur les marchés de la quincaillerie et, plus particulièrement, sur les univers de l'ameublement, de l'agencement, de la porte et de la fenêtre. Elle rassemble notamment Qama, son réseau historique spécialisé en quincaillerie d'ameublement et d'agencement, Arena Quincaillerie, expert en quincaillerie de la porte de la fenêtre. Sa montée en puissance passant par de nouvelles opérations de croissance externe, le groupe finalise en 2019 l'acquisition de Faille Industrie, autre spécialiste de la porte et de la fenêtre situé à la Chapelle d'Armentières (59), et de Hubert Quincaillerie, positionné sur la quincaillerie de bâtiment et d'ameublement à Amiens (80). Si Hubert Quincaillerie s'appuie sur deux points de vente, l'objectif n'est pas pour le groupe de déployer une stratégie de points de proximité mais plutôt de jouer de synergies avec ses compétences en place, d'apporter des actifs complémentaires et de couvrir une plus large cible de clients, depuis les grands industriels de la première monte jusqu'aux artisans. Cette logique a également prévalu en 2021 lorsque Formusson a acquis Acbat, l'expert lorrain en ferrures et accessoires de menuiseries aluminium, bois et PVC, à l'intention des industriels de la porte et de la fenêtre.

Ambitions de développement

Revenons en cette année 2019, où survient également le rachat de Socomenal par Formusson. Cet adhérent DomPro du Bas-Rhin est, là encore, très axé sur la quincaillerie d'agencement, d'ameublement et de bâtiment.

Le lien est créé. Adeo, soucieux de céder DomPro, approche le groupe mayennais, convaincu des actifs qu'il peut apporter au groupement d'indépendants, à commencer par ses ressources propres en matière de marketing et de digital, via son agence intégrée Pégase Market, ainsi qu'un savoir-faire logistique, des

fonctions jusqu'alors externalisées chez DomPro. Par ailleurs, si Formusson Distribution est axé sur le BtoB, il est peu présent physiquement sur le terrain, ce qui évite tout concurrence frontale avec le réseau d'adhérents. « *En ce qui nous concerne, nous étions bien dans le cadre de métiers BtoB et dans la distribution de quincaillerie et de FI* » explique Vincent Vuillaumié, directeur général de Formusson. « *Pour DomPro, Formusson Distribution présente l'avantage d'avoir une vraie culture BtoB et des actifs complémentaires comme la logistique et le marketing. Avec les adhérents, nous parlons le même langage métier.* »

Enrichissement de l'offre

Crise sanitaire oblige, l'annonce de négociations exclusives entre Adeo et Formusson n'est annoncée qu'à l'automne 2020, pour une signature officielle début 2021. D'emblée, Formusson annonce sa volonté de remettre l'adhérent au coeur du système, notamment sur le sujet de l'offre, au travers de communautés d'adhérents orientées métier, comme le soudage, le bâtiment, les EPI, la FI… L'idée est de travailler plus précisément le développement des gammes et la mise en place d'actions commerciales ciblées et spécialisées dans chaque famille. « *Notre première démarche a été de consolider les actifs de DomPro,...*

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue